

The background image shows a beach scene with two tall, white wind turbines on either side. The turbine on the left has the text 'WE'VE GOT YOU COVERED' on it. The turbine on the right has 'LET YOUR SENSES TAKE YOU AWAY'. In the center, there is a lifeguard stand with a yellow flag on top and a sign that says '25'. The beach is sandy, and the ocean is blue under a clear sky.

Monitor zur Klimawende 2023

Inhalte der Marktuntersuchung und Angebot

Dr. Oliver Gaedeke

Januar 2024

The logo for Sirius Campus, consisting of a solid black horizontal bar above a solid black vertical bar.

sirius
campus

Liebe Unterstützerinnen und Unterstützer der Energiewende!

Ob in privaten Haushalten oder in KMUs, die **Nachfrage nach Lösungen rund um die Energiewende ist enorm** gestiegen. Das Wachstum läuft von alleine, wozu da noch Research und Beratung, denkt man schnell.

Tatsächlich setzen Unternehmen mit ihren Werbe- und Angebotskonzepten von heute die Fundamente für das Geschäft in der Zukunft. Langfristige Wirkungen von **Qualitäts- und Preispositionierungen** verankern sich in diesem zurzeit lernintensiven Markt, denn viele Interessierte informieren sich und speichern langfristig Wissen über Ihre und andere Marken ab. Gleichzeitig wird die eigene Organisation von der Produktentwicklung bis hin zum Beratungs- und Servicepersonal durch die eigene Angebotspositionierung und Vertriebsstrategie geprägt. In der Konferenz zeigen wir, welche Qualitäts- und Preiserwartungen mögliche Investoren für energetische Sanierungen tatsächlich haben.

Hinzu kommt der Bedarf, die aktuelle Flut an Informations- und Beratungsanfragen zu bändigen. **Effiziente Informations- und Beratungsprozesse** zu gestalten ist nur dann möglich, wenn man die Entscheidungsprozess von Investoren für eine energetische Sanierung auch auf psychologischer Ebene verstanden hat. Der klassische Fallstrick bei diesen technikintensiven Angeboten sind eine überfordernde Informationsmenge, die Aufwand, Zeit und leider auch Unverständnis bei Interessenten erzeugt. Wir zeigen in der Konferenz auf, wie das einfacher, schneller und erfolgreicher geht. Damit lassen sich die Anzahl der Beratungen bequem um 10 Prozent und mehr steigern.

Sirius Campus beschäftigt sich bereits seit über drei Jahren mit der Energiewende auf Basis **empirischer Behavioral Economics Forschung**. Die hieraus ermittelten Treiber und Hürden sowie ihre möglichen Entkräfter bieten Anbietern rund um die Energiewende wirksame Instrumente, sich langfristig erfolgreich auf den Wachstumsmarkt energetische Sanieren einzustellen.

Wir freuen uns auf Ihr Interesse!

Dr. Oliver Gaedeke

Investitionsentscheidungen für energetisches Sanieren

Angebot zum *Monitor zur Klimawende 2023*

Gliederung des Angebots

#	Inhalt
---	--------

1	Inhalte der Marktuntersuchung
---	-------------------------------

2	Untersuchungsdesign
---	---------------------

3	Angebot
---	---------

4	Kontakt und über Sirius Campus
---	--------------------------------



Treiber für den Entscheidungsprozess einer energetischen Sanierung

1. Inhalte der Marktuntersuchung

Nach wie vor ist das Energiesparziel im Gebäudesektor eine Herausforderung für viele Hausbesitzer und KMUs

Ausgangssituation



eigene Rolle /
Sense of Urgency



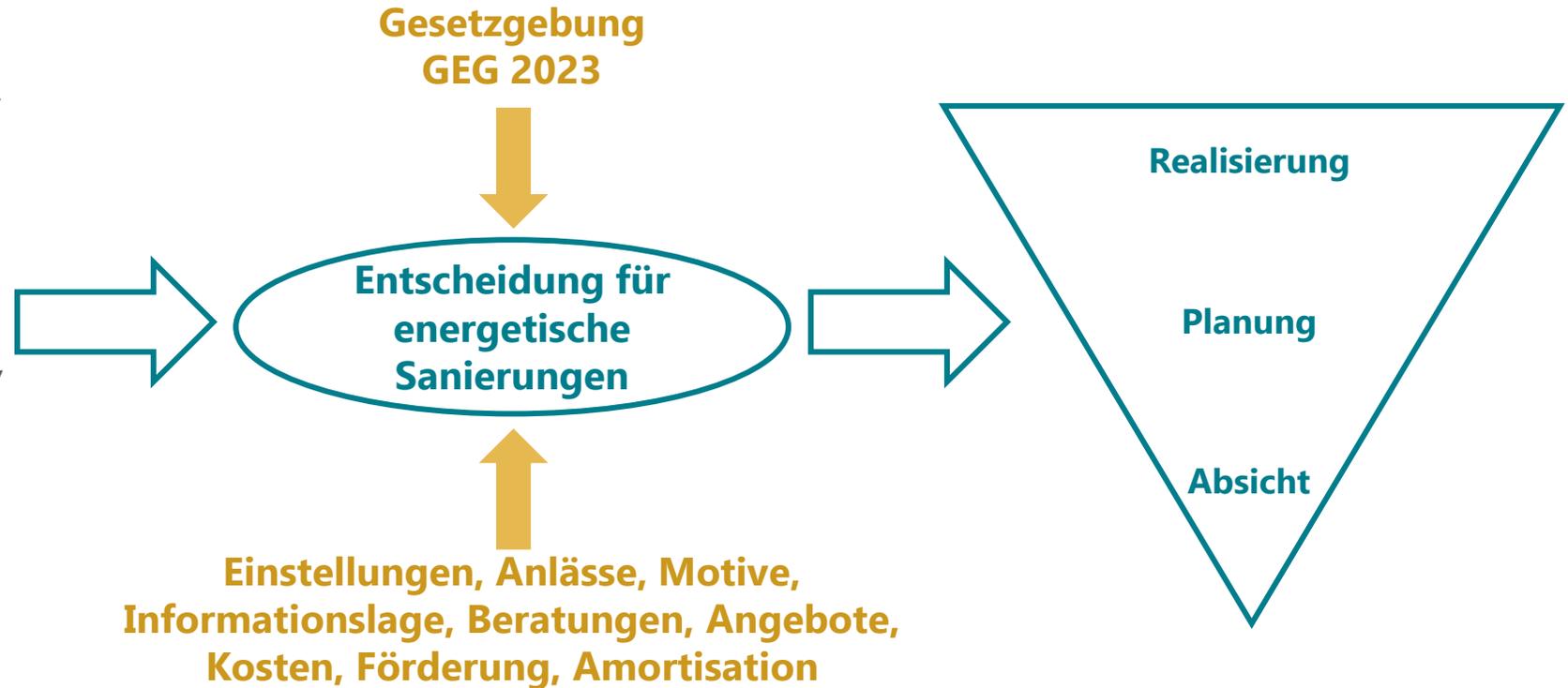
Vorstellungen /
Szenarien



Soziales Umfeld /
Social Talk



Wissen /
News



Der Monitor zur Klimawende untersucht die Entscheidungsprozess für eine energetische Sanierung bei Mietern, Wohneigentümern und KMU-Entscheidern sowie aus Perspektive von Energieberatern.

Behavioral Economics Ansatz: Entscheidungssituationen verstehen und wirksam gestalten

Fragestellung: Wirkungsmodell und Handlungsfelder

Handlungsfeld 1: Wie kann das Interesse an energetischen Sanierungen gesteigert werden?



Interessenten für energetische Sanierungen

Handlungsfeld 2: Wie kann der Entscheidungsprozess gefördert werden?

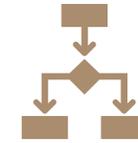
Handlungsfeld 3: Wie können Ansprache und Angebote Interessenten das „gute Gefühl“ geben?

**Grundgesamtheit:
alle privaten Haushalte
bzw. alle KMUs**

Anhand von non-reaktiven Treiberanalysen und experimentellen Tests ermitteln wir wirksame Anpacks zur Steigerung der Investitionsbereitschaft in energetische Sanierungen

Abbruch der Entscheidung
(keine Investition)

Investition



Beobachtung von vier zentrale Sanierungsbereichen mit Blick auf die Detailmaßnahmen wie z. B. Wärmepumpe vs. Gasbrennwertheizung

Untersuchungsinhalte: Zentrale Fragen für die Zeitreihenanalyse (ab 2020)

- Differenziert nach den zentrale Sanierungsbereichen Dämmung, Heizungsanlage, Warmwasseraufbereitung und Stromgewinnung bzw. -einsparung werden folgende Fragen erhoben:
 - Wie bekannt sind unterschiedliche Maßnahmen für die energetischen Gebäudesanierungen?
 - Welche wurden in den letzten 5 Jahren realisiert?
 - Welche werden für die nächsten 5 Jahre geplant?
- Außerdem wird vertieft untersucht, welche jeweiligen Detailmaßnahmen dahinter liegen.
- Auf Basis unserer vorherigen Befragung stellen wir eine Zeitreihe ab dem Jahr 2020 dar.



Wärmedämmung

z. B. Fassaden, Dach, Keller, Fenster, Türen oder Innendämmung



effiziente Heizungsanlage

z. B. Gas-Brennwert-Heizung, Fernwärme



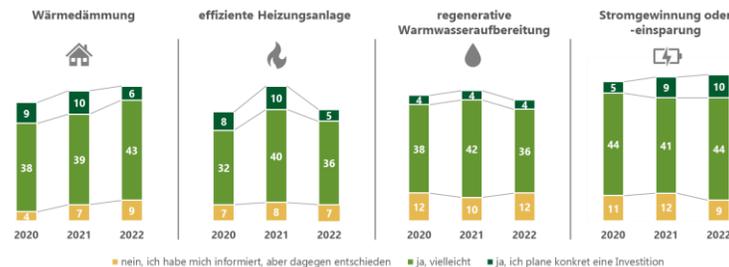
regenerative Warmwasseraufbereitung

z. B. Solarthermie oder Wärmepumpe



Stromgewinnung oder -einsparung

z. B. Photovoltaik, Speicher, Wallbox oder intelligentes Energiesteuerungs-System



Basis: Wohnungs-Wohnungseigentümer, Angaben in %

Erkenntnisse für Kommunikation, Angebotsgestaltung und Beratung werden für Hersteller bereitgestellt

Insights für Hersteller

Informationsverhalten



- Wo informieren sich Interessenten zu Produkten und Anbietern für eine energetische Sanierung?

Produktgestaltung



- Auf welche Produktaspekte achten Kunden am meisten?
- Was überzeugt Sie bei bestimmten Produkten?



Wirkung auf Absatz

- Welche Kauf- und Preisbereitschaft liegt für spezifische Produkte und Marken vor?
- Wo wollen Kunden die Produkte kaufen?



Erwartung an die Beratung

- Worüber und wie sollen Anbieter informieren?
- Welche Nutzungserfahrungen liegen vor?
- Wo gibt es Verbesserungspotenzial?

Energieanbieter liefern wir ein besseres Verständnis, wie die Anmeldung zur Fernwärme wirksam kommuniziert werden kann

Insights für Energieanbieter

Informationsverhalten



- Wo informieren sich Hauseigentümer und WEGs zur Fernwärme?
- Wer hat sich schon oder wurde schon informiert?

Produktgestaltung



- Mit welchen Ansprachen und Informationen wecken Energieanbieter das Interesse für Fernwärme?
- Entlang welcher Inhalte werden die Angebote beurteilt?

regionale Energieanbieter



Erwartung an die Beratung

- Welche Fragen haben Interessenten für Fernwärme?
- Was sind kritische Themen?
- Wie lassen sich Interessenten überzeugen?



Wirkung auf Absatz

- Wie viele Hausbesitzer und WEGs planen den Anschluss an die Fernwärme?

Finanzdienstleister erfahren, wie sie ihr Angebot wirksamer kommunizieren können und welche Angebotsgestaltung am besten ist

Insights für Finanzdienstleister

Informationsverhalten

- Wo informieren sich Interessenten zu Finanzierungen?



Wirkung auf Absatz

- Welches Investitionspotenzial mit Finanzierungsbedarf kann insgesamt erwartet werden?
- Wie viel kann eure Marke davon erzielen (Analyse nach Relevant Set und Kunden)?

Produktgestaltung

- Welche Erwartungen an Zinsen und weiteren Produktaspekten haben mögliche Investoren?
- Wie können Förder- und Finanzierungsangebote attraktiv gestaltet werden?



Erwartung an die Beratung

- Wann ist eine Beratung zur Finanzierung am sinnvollsten?
- Wo und wie wollen Interessenten sich zur Finanzierung beraten lassen?
- Wie sollen Förderungen berücksichtigt werden?

Wie steht es um die Bekanntheit der Förderprogramme und welchen Einfluss hat das neue GEG auf die energetischen Sanierungspläne der Deutschen?

Insights für öffentliche Institutionen

▪ **Allgemeine staatliche Maßnahmen zum Klimaschutz**

- Wie bekannt sind die Maßnahmen und wie werden sie beurteilt?
- Wie wird die Diskussion um das novellierte GEG bewertet?

▪ **Wirkung von Förderprogramme**

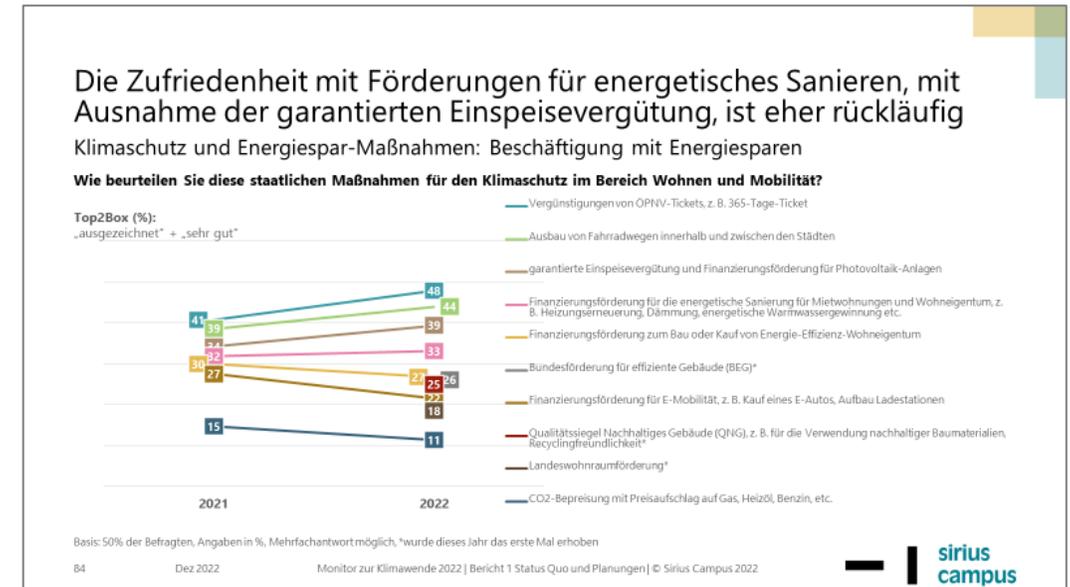
- Wie bekannt sind die aktuellen Förderprogramme?
- Wie gut werden sie verstanden?
- Welche Förderprogramme funktionieren gut und wo muss nachgeschärft werden um die Entscheidung für eine energetische Sanierung noch besser zu unterstützen?

▪ **Energiesparverhalten** der Deutschen

- Wie steht es um das **Energiesparen im Haushalt** in Deutschland?
- Welche **Maßnahmen** werden bereits ergriffen?

▪ **Digitalisierung und energetische Sanierung**

- Welche **digitalen Instrumente** rund um die Beratung, Fördermittelbeantragung und -genehmigung haben ein Potenzial für eine höhere Effizienz des Fördergeschäfts?



Zeitreihenanalysen seit 2021 möglich

Die Kernthemen der Untersuchung werden wiederholt befragt und als Trendanalyse aufbereitet

Überblick über die Inhalte der Befragung bei privaten Haushalten und KMUs

Status Quo der Gebäude

Art und Alter der bewohnten Gebäude

bereits vorhandene energetische Sanierungen, Effizienzhaus-Klasse

Alter der Heizsysteme

realisierte und geplante Investitionen

realisierte energetische Sanierungen in den letzten 5 Jahren

geplante energetische Sanierungen in den nächsten 5 Jahren

Customer Journey retro- und prospektive

Analyse-Update zum Entscheidungsverhalten

Einstellung und Verhalten zum Energiesparen

Einstellungen zur Klimakrise und zum Energiesparen

Ansprache-Erfahrungen und Informationsverhalten in letzten 12 Monaten

tatsächliches Sparverhalten im privaten Umfeld

Allgemeine Erwartungen an Förderangebote

Neben relevanten Zeitreihenfragen werden wir neue Themen in Abstimmung mit den Beziehern erfragen

Überblick über die Vertiefungsthemen für private Haushalten und KMUs in 2023

Auswirkung des GEG

Erwartungen / Wissen /
Bewertungen des neuen GEG

Einschätzung des
Handlungsbedarf in den
nächsten Jahren

Zeitplan zur energetischen
Sanierung und zur Finanzierung

Blick auf zukünftige
Immobiliengeber und Vermieter

Vorstellung zukünftiger privater Energieversorgung

Bekanntheit und Einstellung zu
unterschiedlichen regenerativen
Heizmöglichkeiten

Einschätzung des
Handlungsbedarf in den
nächsten Jahren

Planungen zur energetischen
Sanierung und zur Finanzierung

Blick auf zukünftige
Immobiliengeber und Vermieter

exklusive Zusatzfragen z. B.

Wie bekannt ist unsere Marke als
Anbieter für ... in den
Zielgruppen?

Welches Image haben Kenner
unserer Marke von uns?

Welche spezifischen
Produktanforderungen haben
Interessenten für ... ?

... ?

Behavioral Economics Ansatz: Betrachtung von Entscheidungsprozessen auf Ebene der Select Typen liefert weitere Erkenntnisse für die Gestaltung von Angeboten und Beratungen

Entscheidertypologie in privaten Haushalten



davon 21 Prozent konkrete Planer

„Ich achte sehr auf die Qualität und den Preis, denn da gibt es auch viele Pfuscher und Mondpreise. Am meisten lohnt es sich für mich durch meine Eigenleistungen.“

Eigenständige



4

Partner



36



davon 23 Prozent konkrete Planer

„Gute Beratung und Ratschläge von Experten sind mir wichtig. Für ein Rund-um-sorglos-Paket darf eine energetische Sanierung auch etwas mehr kosten.“

Gesamtmarkt in %

42

Vorsichtige



18

Optimierer



davon 31 Prozent konkrete Planer

„Ich bin genaustens über Förderungen und Technologien informiert. Wenn sich die Investition rechnet, bezahle ich auch für hohe Qualität und guten Service. Oder ich packe selbst mit an.“



davon 11 Prozent konkrete Planer

„Bei den energetischen Sanierungen bin ich mir sehr unsicher, ob da alles sinnvoll ist. Ich orientiere mich an den Empfehlungen meiner Handwerker.“

Basis: alle, Angaben in %, mehr Informationen unter www.select-typen.de, Select Typen auch in b4p / mds-Onlinezählmaschine



Untersuchung in privaten Haushalten und KMUs sowie bei Energieberatern

2. Untersuchungsdesign

Zukunftsvorstellungen sind zentrale Grundlage für Einstellungen und Entscheidungen. Aber welche Vorstellungen dominieren derzeit und wie wirken sie?

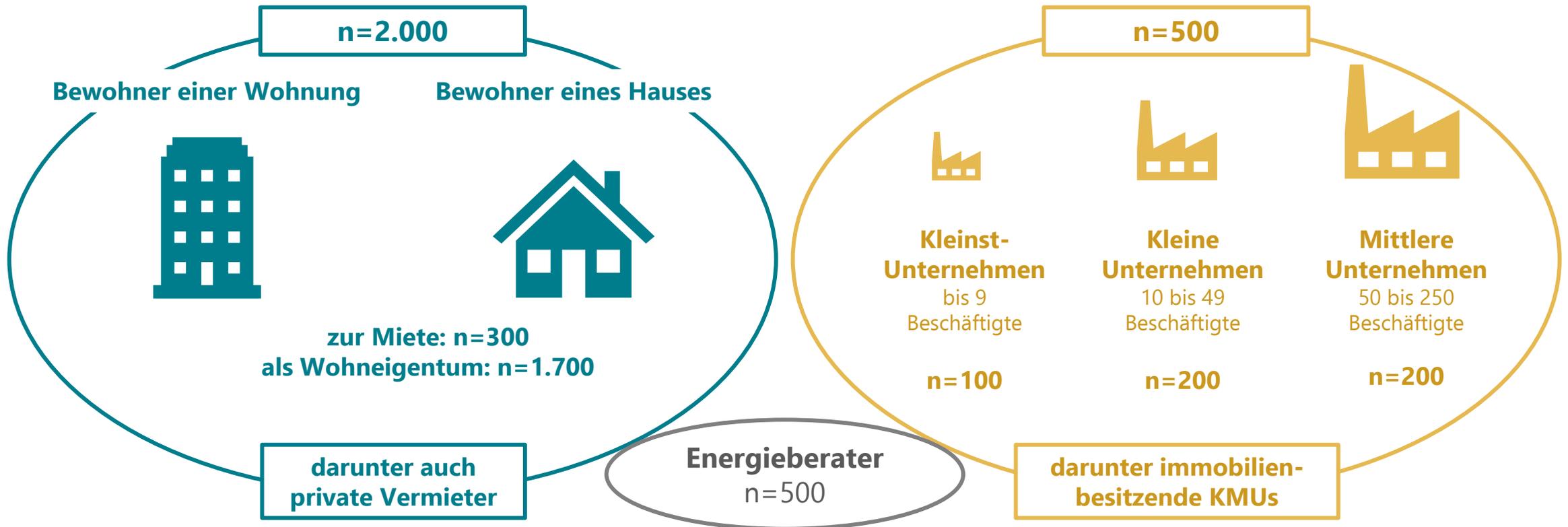
Untersuchungsinhalte: Wirkung Vorstellungen / Szenarien

- Es wurden **10 qualitative Interviews in privaten Haushalten** (ca. 5 Investitionsplaner und 5 Nicht-Planer) durchgeführt, in denen vorliegende und mögliche neue **Zukunftsvorstellungen über die Klima- und Energiewende** mit folgenden Fragestellungen ermittelt wurden.
 - Welche Vorstellungen dominieren und aus welchen Informationen / Wahrnehmungen entstehen sie?
 - Wie genau wirken diese Vorstellungen auf die Einstellung zu möglichen energetischen Sanierungen und die Investitionsbereitschaft?
 - Wie werden bestimmte neue Zukunftsdarstellungen aufgenommen und wie wirken sie auf Einstellungen und Handlungsbereitschaft?
- Wir testen **vier unterschiedliche Zukunftsszenarien**:
 - **hohe Kosten und Handwerker- / Materialmangel**
 - Kosten für Hausbesitzer und negative Wirkung auf Wirtschaft
 - mangelnde Kapazitäten bei Material und Handwerkern
 - **Regulierung und Standards**
 - breite Regulierung für Gebäude, Mobilität und Industrie zeigt Wirkung
 - **CO2 Besteuerung & Technologieoffenheit**
 - drastische CO2-Besteuerung als alleinige Regulierung reicht aus
 - **technische Innovationen**
 - neue Technologien werden den Klimawandel erfolgreich aufhalten

qualitativer Untersuchungsbaustein
1-stündige Online-Einzelinterviews inkl. Tests
unterschiedlicher Zukunftsvorstellungen

Sirius Campus plant die Erhebung von privaten Haushalten und KMUs im September 2023

Ausblick: Erhebung bei privaten Haushalten und KMUs in 2023



Repräsentative Haushaltsgewichtung nach Alter, Geschlecht, Bildung, Bundesland, Haushaltsgröße, Wohneigentum, Vermieter

Wertschöpfungsgewichtung entlang Branchen und Unternehmensgrößen

Sirius Campus plant die Erhebung von privaten Haushalten und KMUs im September 2023 mit Ergebnis-Workshop Ende November 2023

Monitor zur Klimawende 2023: Kurzüberblick

Haushaltsbefragung

- Online-Befragung mit 2.000 Haushalten, davon 1.700 Wohneigentümer, meist Haus-Wohneigentümer, im Sep. 2023
- **Zeitreihenfragen** (seit 2020)
 - Status Quo des Gebäudes
 - in den letzten 5 Jahren realisierte und in den nächsten 5 Jahren geplante energetische Sanierungen mit Customer Journey und Finanzierungsbedarf
 - Einstellungen / Handlungen zum Energiesparen
- **neue Befragungsthemen / Highlight in 2023**
 - Wissen, Einstellungen und Beurteilung des (neuen) GEG
 - Vorstellung über zukünftige Energieversorgung

KMU Befragung

- Online-Befragung mit 500 Entscheidern Gebäude- / Energiemanagement in KMUs im Sep. 2023
- **Zeitreihenfragen** (seit 2021)
 - Status Quo des Gebäudes
 - in den letzten 5 Jahren realisierte und in den nächsten 5 Jahren geplante energetische Sanierungen mit Customer Journey und Finanzierungsbedarf
 - Einstellungen / Handlungen zum Energiesparen
- **neue Befragungsthemen / Highlight in 2023**
 - Wissen, Einstellungen und Beurteilung des (neuen) GEG
 - Zusammenarbeit mit anderen KMUs und Kommunen

Energieberater Befragung

- mit ca. 500 Online-Interviews in Kooperation mit dem GIH im Frühjahr 2024
- Fortführung der Zeitreihen aus 2023 zu diversen Themen rund um die Tätigkeit von Energieberatern sowie Zusatzfragen in Abstimmung mit den Beziehern.

Der Expertenblick auf energetische Sanierung wird wie bereits in der letzten Untersuchung durch eine Befragung von Energieberatern erfolgen

Untersuchungsdesign: Befragung von Energieberatern

- Um die wichtige Erstberatung nicht nur aus Sicht der Kunden, sondern auch aus der **beratenden Sicht** zu untersuchen, planen wir wieder eine Befragung von Energieberatern.
- In Kooperation mit dem größten **Verband der Energieberater GIH** wird eine Online-Erhebung unter rund 500 Energieberater im Frühjahr 2024 erfolgen.
- In der Befragung wird der Blick auf die **aktuelle Beratungstätigkeit** und die **Wirkung des bis dahin voraussichtlich novellierten GEG** betrachtet. Außerdem werden die **Herausforderungen** in der Beratung mit Blick auf die Kunden untersucht.
- Die Befragung erfolgt als **Wiederholungsbefragung** aus dem Frühjahr 2023 und erlaubt Zeitreihenanalysen.
- Alle Teilnehmer an der Untersuchung erhalten den Bericht voraussichtlich im April 2024.



BUNDESVERBAND
Die Interessenvertretung
für Energieberatende



Wir bieten verschiedene Optionen für die Teilnahme am Monitor zur Klimawende 2023

3. Angebot

Neben den Berichten und Tabellenbänden zur Untersuchung empfehlen wir die Buchung eines individuellen Ergebnis-Workshops

Gliederung des Berichts für private Haushalte (ähnlich für KMU-Bericht)

1. Kap. Status Quo und Planung zum energetischen Sanieren	2. Kap. Entscheidungsprozess und Förderangebote	3. Kap. Klimaschutz und -politik
1 Management Summary & Untersuchungsdesign	1 Wahrnehmung der Preisentwicklung	1 Energiespar- und Klimaschutzverhalten
2 Status Quo und Planung energetischer Sanierungen	2 Ansprache und Beratung	2 Vor- und Nachteilswahrnehmung energetischer Sanierungen
3 Realisierte und geplante Maßnahmen im Detail	3 Einstieg in die Entscheidungsprozess-Analyse	3 Staatliche Klimaschutzmaßnahmen und Förderungen
4 Heizung im Fokus	4 Investitionsentscheidung – Treiberanalyse	4 Politik und Gesetzgebung im Fokus
5 Interessensaufbau – Treiberanalyse	5 Motive für energetische Sanierungen	5 Zukunftsperspektive – Deutschland 2045
6 E-Mobilität	6 Informationssuche und Beratung zur Finanzierung	
	7 Finanzierung und Förderung	
	8 Motive für Abbrüche und Zweifel	

Bestellung des „Monitor zur Klimawende 2023“

Bitte als Scan an info@siriuscampus.de

Mit dem Ankreuzen bestelle ich verbindlich die folgende Ergebnislieferung der oben genannten Untersuchung

Wählen Sie die für Sie passende Variante aus

Basis

**Bericht zur qual. und quant.
Untersuchung für private Haushalte (n=2.000)**

12.500 €

Smart

**Bericht zur qual. und quant.
Untersuchung für private Haushalte (n=2.000)
+ individueller Ergebnis-Workshop**

14.500 €

Smart Plus

**Bericht zur qual. und quant.
Untersuchung für private Haushalte (n=2.000)
+ individueller Ergebnis-Workshop
+ Definition von Testmaterial für qual. Interviews
inkl. Feedback
+ Bericht zur quant. KMU-Untersuchung (n=500)**

19.500 €

- Wir möchten __ exklusive Zusatzfragen für 500 € je Frage schalten.
- Wir möchten einen individuellen Ergebnisworkshop zu unseren spezifischen Fragestellungen für 2.200 € erhalten.
- Hiermit akzeptieren wir die Angebotsbedingungen auf den folgenden Seiten.

bitte
ankreuzen

Name, Vorname:	E-Mail:
Abteilung / Position:	Tel.:
Unternehmen:	Stempel:
Straße, Nr.:	Datum:
PLZ Ort:	Unterschrift:

Alle Preise verstehen sich zzgl. der ges. MwSt. und Reisekosten für Präsentationen

Angebotsbedingungen für Mehrbezieher-Untersuchungen

Angebotsbedingungen

- Bei weniger als vier Besteller jeweils für die Haushalts- und KMU-Stichprobe behält sich Sirius Campus vor, die Untersuchung zu einem späteren Zeitpunkt durchzuführen. Bei ausreichender Bestellung der Haushaltsstichprobe wird auch die Energieberater-Untersuchung durchgeführt.
- Die Preise für die vorgestellte Marktuntersuchung beziehen sich nur auf die dargestellten Leistungen und dazugehörigen Bedingungen. Änderungen der Leistungen erfordern eine textliche Vertragsanpassung inkl. angepasster Leistungsbeschreibung und angepasstem Investitionsumfang für den Auftraggeber.
 - Entrichtete Teilnahmegebühren an der Konferenz „Investitionsentscheidungen für energetisches Sanieren“ vom 02.06.2023 werden auf den Bestellpreis angerechnet.
- Die Rechte am konzeptionellen und methodischen Vorgehen inkl. spezifischer Analysekonzepte und Nutzung existierender Kunden-, Berater- oder Vermittlertypen liegen und verbleiben unbefristet bei der Sirius Campus GmbH.
- Es gelten die gesetzlichen Bestimmungen für Gewährleistungen im Rahmen der projektbezogenen Leistungen für Beratung und Forschung. Die Sirius Campus GmbH haftet nicht für die Umsetzung von Handlungsempfehlungen durch den Auftraggeber für wirtschaftliche oder andere Zwecke des Unternehmens und möglicher Folgeschäden.
- Diese Marktuntersuchung sowie alle einzelnen Untersuchungsergebnisse sind Eigentum der Sirius Campus GmbH.
- Den Beziehern ist nur eine unternehmensinterne Verwendung der Untersuchungsergebnisse gestattet. Die Weitergabe an Dritte ist nicht gestattet.
 - Einzelne Ergebnisse aus dem Bericht dürfen ohne Rücksprache mit Sirius Campus den Außendienstmitarbeitern (Ausschließlichkeitsvertrieb) des eigenen Unternehmens zur Verfügung gestellt werden. Dies gilt auch z. B. für Vertriebsmitarbeiter in kooperierenden Sparkassen. Dabei wird nicht die komplette Marktuntersuchung weitergeleitet, sondern nur Auszüge oder Einzelergebnisse.
 - Veröffentlichungen in der Presse sind nicht ohne Zustimmung durch Sirius Campus möglich.
- Alle Investitionen (Preise) verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Umsatzsteuer. 60% des Auftrags werden mit der Bestellung in Rechnung gestellt, den Restbetrag zzgl. möglicher Reisekosten und Zusatzbestellungen mit Projektabschluss. Wenn nicht anders vermerkt werden Reisekosten Bahnfahrt 2. Klasse, Economy Flugreisen und PKW mit 0,40 € / km in vollem Umfang mit der Abschlussrechnung in Rechnung gestellt. Die Rechnungen sind innerhalb von 14 Tagen nach Zustellung fällig. Abzüge oder Skonti werden nicht gewährt.
- Bei mehreren Angeboten ist jeweils das Angebot mit dem jüngsten Datum gültig.
- Das Angebot ist urheberrechtlich geschützt und darf nicht an Dritte weitergegeben werden.



Kundenentscheidungen verstehen

4. Kontakt und über Sirius Campus

Ansprechpartner

Kontakt



Dr. Oliver Gaedeke

Gründer & Geschäftsführer

Oliver.Gaedeke@siriuscampus.de

Direkt: +49 152 38 24 66 40

Entscheidungsprozesse mit Behavioral Economics optimieren und Erfolge ernten

Über Sirius Campus

Wirksame Angebote entwickeln



Kunden entschieden machen



Aufmerksamkeitsstarke Ansprache gestalten



Kauf- und Preisbereitschaft steigern



Absatz und Ertrag steigern



Unsere Beratung auf strategischer Ebene liefert unseren Kunden den entscheidenden Vorteil

Kunden-Feedback



Katrin Schwartzenruber-Koch

Leiterin Marken- und Medienmanagement
Württembergische Versicherung

„Sirius Campus hat uns bei der Erstellung unserer Zielgruppenstrategie unterstützt – als Marktforscher, Berater und Diskussionspartner. Dank dieser partnerschaftlichen Zusammenarbeit wissen wir, wie wir den Fels in der Brandung im Denken und Handeln ausrichten müssen, um konsequente Kundenorientierung in unseren Unternehmenszielen münden zu lassen.“



Stefan Gronbach

Mitglied des Vorstands
HUK-COBURG

„Sirius Campus bietet uns einen tiefen Einblick in die aktuellen Herausforderungen und Chancen im Versicherungsvertrieb. Damit können wir schneller und vor allem präziser unser Beratungsangebot über unsere Ausschließlichkeitsorganisation verbessern.“



Dr. Jochen Struck

Direktor
KfW Bankengruppe

„Sirius Campus hat uns mit wichtigen Informationen und Einwertungen rund um den Entscheidungsprozess für energetische Sanierungen unterstützt. Das hat uns geholfen, unsere Förderangebote noch wirksamer an Wohneigentümer und Mieter anzupassen und das Investitionspotenzial für die Klimawende zu steigern.“



Marcus Linnebrink

Marketing & Vertrieb
Energie und Energiedienstleistungen
Stadtwerke Herne AG

„Sirius Campus hat uns auf strategischer Ebene mit ihrer Benchmark-Untersuchung ‚Erfolgsfaktoren im Energiemarkt‘ und ihren verkaufpsychologischen Erkenntnissen für Energiemarktkunden einen besonderen Vorteil verschafft. Mit dem Behavioral Economics Ansatz haben wir unser Angebots- und Vertriebskonzept deutlich verbessern können.“

Die Gestaltung von Entscheidungen bietet ein überraschendes Wirkungspotenzial